

Dein Start. Deine Chancen. Dein zweites Standbein.

Online Einnahmen aufbauen –
Schritt für Schritt und mit einem Plan.

DAS NIMMST DU MIT

5 praktische Schritte · klare Beispiele
Einblicke in meine Ergebnisse
Dein persönlicher 7-Tage-Startplan

Simone Graf · luckysimi

Für deinen Einstieg ins Online-Business

Ich habe auch klein angefangen.

Ich bin Simone, Mama von zwei Teenagern und lebe in der Schweiz. Ich wollte mir ein zweites Standbein aufbauen, das zu meinem Familienalltag passt.

Anfang 2026 habe ich mit einem anonymen Account gestartet. Erst später bin ich auf meinen Hauptaccount gewechselt. Ich habe gelernt, ausprobiert und nach und nach Erfahrungen gesammelt.

MEIN GEDANKE HINTER DIESEM GUIDE

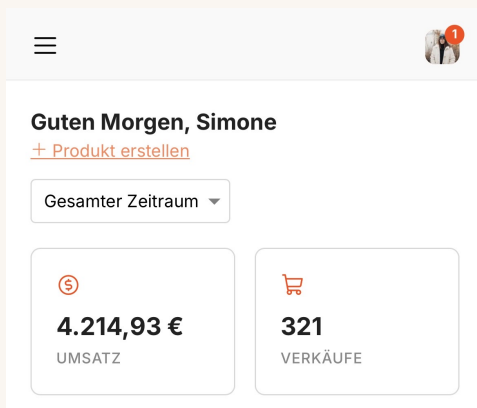
Heute habe ich verschiedene Einnahmequellen. Genau das möchte ich dir mitgeben: Du darfst klein starten und dir mit der Zeit mehrere Möglichkeiten aufbauen.

Du musst dafür nicht sofort überall präsent sein. Beginne mit einem Angebot und einem klaren Weg zu deinen ersten Interessenten. Wenn du verstehst, was funktioniert, kannst du gezielt erweitern.

Auf den nächsten Seiten findest du dafür konkrete Aufgaben – damit aus „Ich möchte irgendwann“ ein erster Schritt wird.

Meine Ergebnisse. Verschiedene Wege.

Ausgewählte Dashboard-Aufnahmen aus meinem Online-Business.



Tentary-Shop

4.214,93 € Umsatz

321 Verkäufe

Gesamter Zeitraum



Ablefy

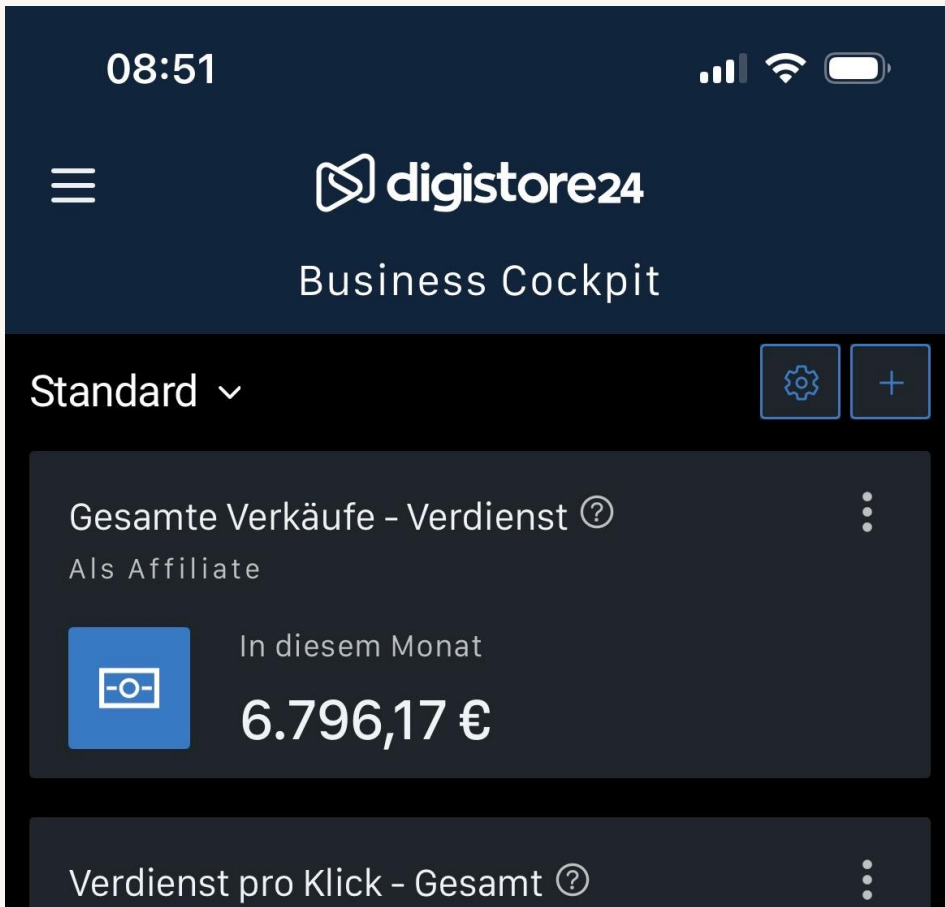
6.730,02 €

Gesamtprovision

Anzeige: seit 06.2026

Die Screenshots zeigen unterschiedliche Kennzahlen und Zeiträume. Umsatz und Provision sind kein Nettogewinn. Kosten und Steuern sind hier nicht abgezogen. Meine Ergebnisse sind individuell und keine Zusage für deine Ergebnisse.

Ein Monat auf Digistore24.



6.796,17 € Affiliate-Verdienst

Der Screenshot zeigt einen Monatsstand. Welcher Kalendermonat gemeint ist, ist in der Aufnahme nicht sichtbar.

Diese Ergebnisse stammen aus meinem Online-Business über verschiedene Kanäle. Sie sind kein Nachweis für Einnahmen über Pinterest. Einzelne Tages- oder Wochenstände werden nicht zusätzlich zum Monatswert addiert.

Einnahmequelle ist nicht gleich Plattform.

Die Einnahmequelle: Wofür bekommst du Geld?

Zum Beispiel für die Empfehlung eines Produkts, für ein eigenes digitales Produkt oder für eine Dienstleistung.

Die Plattform: Wo passiert etwas?

Instagram oder Pinterest können Menschen auf dich aufmerksam machen. Ein Shop kann dein Angebot zeigen. Eine Verkaufsplattform kann die Zahlung oder Provisionsabrechnung abwickeln.

EIN EINFACHES BEISPIEL

Du empfiehlst denselben Kurs über Instagram und Pinterest. Das sind zwei Wege zu deinem Angebot – aber noch keine zwei unterschiedlichen Einnahmequellen.

Breiter aufgestellt bist du zum Beispiel mit passenden Affiliate-Empfehlungen und einem eigenen Angebot. Zusätzliche Kontaktwege wie eine Website und ein Newsletter können die Abhängigkeit von einem einzelnen Social-Media-Konto verringern.

Finde ein Problem, bei dem du helfen kannst.

Ein klarer Einstieg beginnt bei den Menschen, die du erreichen möchtest. Was beschäftigt sie? Was möchten sie lernen oder einfacher erledigen?

Mach deine Idee konkret

Statt „Ich mache etwas mit Online-Business“: „Ich helfe Anfängerinnen, ihre ersten einfachen Designs für Social Media zu erstellen.“

DEINE AUFGABE · 10 MINUTEN

Ergänze diesen Satz:

Ich helfe _____ dabei, _____,
damit sie _____.

Notiere danach drei Fragen, die diese Menschen häufig stellen.

Wähle ein Thema, zu dem du eigene Erfahrungen hast oder dir fundiertes Wissen aufbauen möchtest. Du musst nicht alles wissen – aber deine Inhalte sollten wirklich weiterhelfen.

Wähle deine erste Einnahmequelle.

1. Produkte empfehlen

Beim Affiliate-Marketing erhältst du eine Provision, wenn ein qualifizierter Kauf über deinen zugeordneten Empfehlungslink zustande kommt. Die Bedingungen hängen vom jeweiligen Programm ab.

2. Ein eigenes digitales Produkt

Ein hilfreicher Guide, eine Vorlage oder ein kleiner Kurs kann ein konkretes Problem lösen. Dafür übernimmst du auch die Erstellung, Pflege und Betreuung deines Angebots.

3. Eine passende Dienstleistung

Wenn du bereits etwas gut kannst, kannst du es als klar begrenzte Leistung anbieten – beispielsweise die Gestaltung von Vorlagen.

DEINE AUFGABE

Entscheide dich zunächst für EINE Möglichkeit. Schreibe auf: Wem hilft mein Angebot? Welches Problem löst es? Warum passt es zu mir?

Weitere Einnahmequellen kommen später dazu. Ein klarer Start hilft dir, Zeit und Aufwand besser einzuschätzen.

Erstelle Content, der eine Frage löst.

Ein Beitrag muss nicht dein ganzes Wissen enthalten. Beantworte eine konkrete Frage, zeige einen kleinen Ablauf oder erkläre einen typischen Fehler.

Beispiel: Designs für Anfänger

Frage: „Warum wirkt mein Design unruhig?“

Inhalt: Zeige an einem eigenen Beispiel, wie zwei Schriften, wenige Farben und mehr Abstand das Design übersichtlicher machen.

Der nächste Schritt

Biete passend zum Inhalt eine Checkliste, eine ausführlichere Erklärung oder ein hilfreiches Angebot an. Der Übergang sollte logisch sein.

DEINE AUFGABE

Schreibe drei Content-Ideen auf:

1. Eine häufige Frage beantworten.
2. Einen kleinen Ablauf zeigen.
3. Einen Fehler erklären und verbessern.

Setze heute eine davon um.

Mach den nächsten Schritt einfach.

Wenn jemand deinen Inhalt hilfreich findet, sollte klar sein, wo es weitergeht. Ein einfacher Weg reicht für den Anfang.

1 · Hilfreicher Inhalt

Ein Beitrag oder Pin beantwortet eine konkrete Frage.

2 · Passende Zielseite

Der Link führt zu genau dem versprochenen Inhalt oder Angebot.

3 · Kontakt oder Kauf

Die Person kann mehr erfahren, sich bewusst für deinen Newsletter anmelden oder das Angebot ansehen.

DEINE AUFGABE

Öffne deinen Link selbst am Handy. Ist sofort erkennbar, was man bekommt? Funktioniert der nächste Klick? Passt die Seite zum Beitrag?

Wenn du ein Freebie mit Newsletter anbietest, mache deutlich, welche E-Mails folgen. Empfehlungen mit Affiliate-Link kennzeichnest du transparent.

Erweitere mit Plan.

Nicht alles auf einmal.

Mehrere Einnahmequellen können Abhängigkeiten verringern. Sie bedeuten aber auch mehr Pflege, mehr Entscheidungen und zusätzlichen Aufwand.

Schau zuerst auf deinen bisherigen Weg

Welche Inhalte bringen passende Besucher? Welche Fragen kommen zurück? Wird dein Angebot verstanden? Welche Verkäufe bleiben nach Rückerstattungen bestehen?

Erweitere dort, wo es zusammenpasst

Wenn deine Zielgruppe mit Designvorlagen arbeitet, könnte später ein ergänzender Guide passen. Oder du ergänzt einen zweiten Kanal, über den neue Menschen dein bestehendes Angebot finden.

DEINE AUFGABE

Notiere eine sinnvolle Ergänzung für später. Entscheide auch, woran du erkennst, dass dein erster Weg stabil genug ist – zum Beispiel an wiederholten Verkäufen und einem Aufwand, den du gut bewältigen kannst.

Dein 7-Tage-Startplan.

Ein überschaubarer Schritt pro Tag. Dein Tempo bestimmst du.

01

Zielgruppe

Formuliere, wem du bei welchem Problem helfen willst.

02

Fragen sammeln

Notiere drei konkrete Fragen dieser Menschen.

03

Angebot wählen

Wähle eine erste Einnahmequelle und ein passendes Angebot.

04

Inhalt erstellen

Beantworte eine der Fragen mit einem hilfreichen Beitrag.

05

Weg prüfen

Richte eine passende Zielseite ein und teste deinen Link.

06

Veröffentlichen

Teile den Beitrag auf deinem gewählten Kanal.

07

Auswerten

Notiere Reaktionen, Fragen und Klicks. Plane die nächste Verbesserung.

Du kennst den Einstieg. Wie geht es jetzt weiter?

Vielleicht hast du beim Lesen schon eine Idee bekommen: Du möchtest ein digitales Produkt anbieten, hilfreiche Inhalte erstellen oder mit Produktempfehlungen starten.

Und jetzt kommen die konkreten Fragen: Wie setze ich mein Angebot um? Wie gestalte ich es? Wie finden Menschen den Weg zu mir – und wie erkläre ich ihnen den Nutzen?

DEIN STARTPLAN IST DER ERSTE SCHRITT

Dieser Guide hilft dir, deine Richtung zu finden. Für die konkrete Umsetzung kannst du dir anschliessend gezielt die Fähigkeiten aneignen, die dir noch fehlen.

Genau hier setzt meine Empfehlung an

Ich habe Digital Success Mastery selbst gekauft. Besonders gefällt mir, verschiedene Möglichkeiten kennenzulernen und daraus meinen eigenen Weg entwickeln zu können.

Auf der nächsten Seite zeige ich dir ausgewählte Themen des Kurses. Überlege beim Lesen: Welcher Bereich würde mich bei meiner ersten Idee wirklich weiterbringen?

Mehr Möglichkeiten. Dein eigener Weg.

Ausgewählte Inhalte laut DSM-Anbieterseite.

Digitale Produkte & Verkauf

Digitale Produkte, Affiliate-Marketing und Miniprodukte: verschiedene Ansätze für dein Online-Angebot.

Weitere Geschäftsmodelle

Etsy, Amazon KDP und Print-on-Demand gehören zu den vorgestellten Themen.

Gestaltung & Sichtbarkeit

Canva, Branding, Zielgruppen, Instagram, Pinterest und Faceless Marketing.

Vom Interesse zum Angebot

Copywriting, Produktlaunches, Funnel und Automatisierung mit dem JAIV-System.

WELCHER BEREICH PASST ZU DIR?

Du gestaltest gerne? Schau dir die Themen rund um digitale Produkte und Canva an. Du möchtest Inhalte besser nutzen? Dann könnten Pinterest oder Copywriting dein nächster Lernschritt sein.

Inhaltsauswahl: digitalsuccessmastery.de · geprüft am 01.10.2026. Aktuellen Umfang und Konditionen bitte auf der verlinkten Angebotsseite prüfen.

Entdecke, was zu deinem Start passt.

Du möchtest dir online etwas Eigenes aufbauen und suchst einen Kurs, in dem du verschiedene Wege kennenlernen kannst? Dann schau dir Digital Success Mastery genauer an.

FÜR WEN SICH EIN BLICK LOHNT

Für dich, wenn du deinen Einstieg strukturieren, digitale Angebote verstehen und Zeit fürs Lernen und Umsetzen einplanen möchtest.

Mein Tipp: Schau dir die Inhalte mit deiner eigenen Idee im Kopf an. Wähle einen Bereich, beginne mit der Umsetzung und ergänze später, was sinnvoll dazu passt.

Der nächste Schritt: Öffne die Kursübersicht und finde den Bereich, mit dem du beginnen möchtest.

DSM-Kurs & Inhalte entdecken

Anzeige / Affiliate-Link: Wenn du über meinen Link kaufst, kann ich eine Provision erhalten. Ein Kurskauf garantiert keine Einnahmen. Meine gezeigten Ergebnisse stammen aus verschiedenen Angeboten und sind kein Nachweis für Ergebnisse mit DSM.

Deine Simone